

## **CURSO : GESTION Y DESARROLLO INMOBILIARIO**

El Desarrollador (Gestor o Emprendedor) Inmobiliario es quién detecta una oportunidad, concibe el producto acorde a esta oportunidad, traspasa los requerimientos de proyecto a los proyectistas, hace un seguimiento a estos proyectos para verificar que el proyecto sea coherente con las características del producto deseado, estructura el financiamiento requerido, coordina las actividades de construcción y venta. Esta es una actividad muy dinámica y requiere mucho conocimiento y experiencia del mercado no tan solo del país sino también de lo que pasa en otros países. A su vez esta actividad lo obliga a estar muy atento a los movimientos del mercado y hacer las correcciones o modificaciones de proyecto que sean necesarias. **El curso pretende entregar todas las herramientas básicas para que los participantes pueden emprender un proyecto inmobiliario exitoso.**

### **OBJETIVO**

- Identificar las diferentes variantes del negocio inmobiliario.
- Identificar las variables y características relevantes en la gestación, gestión y desarrollo de un proyecto inmobiliario.
- Reconocer la normativa y legislación aplicable para proyectos de diferente envergadura.
- Proporcionar los conocimientos teóricos y prácticos que permitan optimizar la forma de abordar estos proyectos en todas sus etapas.
- Manejar e interpretar las señales del mercado para aprovechar las oportunidades y amenazas que pueden influir en el resultado final.

### **PROGRAMA**

#### **I.- CARACTERISTICAS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO (4 h)**

Adquisición de propiedades para arriendo.  
Compra de grandes paños para su loteo posterior  
Compra de propiedades en verde para ganar plusvalías.  
Gestión y desarrollo de proyectos inmobiliarios.

#### **2.- LA GESTION Y DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS (6 h)**

El rol del desarrollador inmobiliario.  
La concepción del producto inmobiliario  
El flujo de actividades de un proyecto inmobiliario

### 3.- EL SUELO URBANO. (2h)

Conceptos básicos sobre el suelo urbano

Límite urbano

Análisis y selección de terrenos.

Valores empíricos de terrenos.

Valor máximo a cancelar por un terreno.

### 4.- PROYECTO Y CONSTRUCCIÓN (2 h)

Introducción a la Ley de Urbanismo y Construcciones.

Introducción a la Ordenanza General de Construcciones.

Conceptos básicos de urbanismo.

Análisis volumétrico de un proyecto.

Altura óptima económica de edificios.

Honorarios de proyectos

Tipos de contrato de construcción.

Permiso de construcción

Inspección de obras.

Recepción de obras

### 5.- FINANCIAMIENTO DE CORTO PLAZO (4h)

El apalancamiento o leverage

Financiamiento bancario tradicional

Fondos de inversión inmobiliarios

Otros financiamientos

### 6.- FINANCIAMIENTO DE LARGO PLAZO (2 h)

Letras hipotecarias

Mutuos hipotecarios

Leasing

subsidio

### 7.- ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO. (2 h)

Evaluación económica de proyectos.

Técnica de los flujos de caja descontados

Criterios del V.A.N y de la T.I.R.

Análisis de sensibilidad.

8.- COMERCIALIZACION (2 h)

Marketing.  
Concepto de la marca  
Estudios de mercado.  
Publicidad.  
Atención de ventas.

9.- CARACTERISTICAS ESPECIALES DE CADA UNO DE LOS  
DIFERENTES TIPOS DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS (2h)

Proyectos de loteo  
Proyectos de viviendas.  
Proyectos de oficinas.  
Proyectos turísticos.  
Centros comerciales.

10.- REVISION Y EXPOSICION DE PROYECTOS GRUPALES (4h)

Presentación de los proyectos inmobiliarios de los  
grupos formados por los alumnos

**DURACION**

El curso se desarrollará entre el **02 de Agosto y el 13 de Septiembre** de 2014. En total son 7 sesiones los días Sábados de 9:00 a 13:00 hrs, (con un coffee break en el intermedio).

**DIRIGIDO A**

A aquellos profesionales que necesiten contar con las herramientas que les permita evaluar, gestionar y dirigir un proyecto inmobiliario en todas sus etapas.

## **METODOLOGIA**

El curso se desarrollará combinando los aspectos teóricos, junto con la exposición de experiencias reales y casos actuales. En cada sesión se destinará algunos minutos para analizar la contingencia para tratar de traducir las señales del mercado.

A partir de la 4ª semana, se constituirá grupos de trabajo y cada uno deberá desarrollar un proyecto inmobiliario asignado por el profesor.

## **LUGAR DE REALIZACION**

Auditorio de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas.

## **PROFESOR DEL CURSO**

Carlos N. Aguilera Gutiérrez, ingeniero civil de la Universidad de Chile, 40 años de experiencia en el país y extranjero, en el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Desde hace 20 años dicta Seminario de Construcción: Gestión y desarrollo de proyectos Inmobiliarios y Administración de empresas constructoras en la Escuela de Ingeniería de la Universidad de Chile. Ha sido relator de variados seminarios y cursos en estas materias. Actualmente es consultor y empresario inmobiliario y asesor de varias empresas inmobiliarias y constructoras. Creador y editor del Blog: <http://actualidadinmobiliariachile.blogspot.com>.

## **VALOR DEL CURSO**

\$ 600.000.- (Seiscientos mil pesos)

Nota: Los socios de la Fundación de Graduados de la Esc. de Ing. de la U. de Ch. tienen un descuento de \$ 50.000.-

## **CONSULTAS**

Sra. Patricia Silva (Secretaría Docente): Telef: 56-2-29784377  
[psilvan@ing.uchile.cl](mailto:psilvan@ing.uchile.cl) o directamente al profesor [naguiler@vtr.net](mailto:naguiler@vtr.net)